COMMANDE PUBLIQUE

Négociation en marchés publics : cadrer, conduire et sécuriser les échanges

Le règlement de la consultation prévoit la négociation mais rien n'a été préparé. Les échanges se concentrent sur le seul prix, les candidats maintiennent leurs positions et les services techniques découvrent en séance des variantes non instruites. Le gain reste faible et une traçabilité incomplète expose la collectivité en cas de recours. Cette journée s'adresse aux praticiens confirmés d'une collectivité territoriale. Elle porte sur la stratégie propre à l'acheteur local : cadrage dans les documents de la consultation, préparation des points négociables avec les services, conduite des séances face à des candidats aguerris et traçabilité qui résiste au contrôle.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1,50 jours — 10,50 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 350 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Acheteurs publics confirmés ainsi que responsables de la commande publique et juristes marchés en collectivité territoriale.

PRÉREQUIS
Maîtriser le déroulement d'une procédure de passation et l'analyse des offres.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les procédures ouvrant la négociation et les marges de manoeuvre associées
- Rédiger dans les documents de la consultation les clauses qui organisent la négociation
- Construire une stratégie de négociation à partir de l'analyse comparée des offres
- Conduire les séances en respectant l'égalité de traitement des candidats
- Formaliser la traçabilité des échanges et la motivation du choix final

03 Programme détaillé

M1 Cadre juridique et préparation de la négociation

- Sécuriser avant d'ouvrir les échanges
- Procédures qui autorisent la négociation et conséquences sur le calendrier
- Rédaction des clauses de négociation dans le règlement de la consultation
- Définition en amont des points négociables et des lignes à ne pas franchir
- Association des services prescripteurs à la préparation technique
- Atelier : Chaque participant rédige la clause de négociation d'une consultation qu'il prépare.

M2 Stratégie et conduite des séances

- Peser sur le contenu autant que sur le prix
- Lecture des offres pour repérer les leviers de progrès réels
- Hiérarchisation des demandes entre technique délai et prix
- Techniques de questionnement face à un candidat qui se retranche derrière son offre
- Gestion des séances successives et des demandes de précision écrites
- Mise en situation : Les participants mènent une séance de négociation face à un candidat qui refuse toute remise.

M3 Traçabilité et sécurisation du choix

- Résister au contrôle et au recours
- Comptes rendus de séance et pièces à conserver au dossier
- Égalité de traitement et information identique donnée à tous les candidats
- Motivation du rapport d'analyse après négociation
- Points de contestation les plus fréquents devant le juge des référés
- Cas pratique : À partir d'un dossier incomplet les participants reconstituent les pièces manquantes et repèrent les fragilités.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 350 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr